

储蓄罐里多了近百元钱

束业鑫打算用这些钱献爱心

本报济宁8月8日讯(记者 范少伟) 8日上午7点左右,倾盆大雨扑面而来,济宁城区地面上顿时汇成了条条小河。束业鑫披着雨衣,来到报纸分发处,擦了擦脸上的雨水,然后接过本报工作人员递给的40份报纸,他打算先到人民公园的东门口避一避雨。

塑料纸,蓝色的布袋,再一层塑料袋,束业鑫惟恐大雨淋湿了他的报纸。把手里的40份报纸包了三层后,才小心放在自行车的车筐内,然后长长地舒了一口气。看到人民公

园东门口,几位市民在那避雨,束业鑫拿着报纸走过去,想着避雨的同时,还可能卖几份报纸。

“爷爷,买份报纸吧,5毛钱一份。”束业鑫从袋里抽出一份报纸,递给一位拿着太极剑的老爷爷。“我想买但没带零钱啊,孩子。”刚说完,束业鑫从兜里拿出一个塑料袋,取出里面的零钱,“爷爷我有,可以找给您。”这位老爷爷看着孩子挺辛苦,买了他两份报纸,今天的“开门红”,让束业鑫很高兴。

半小时后,雨渐渐地小了。束

业鑫告诉记者,他要向他的老客户送报纸,自从参加这次活动,结识到10多个固定顾客,这些“老客户”们天天都盼着他去呢。谈起参加这次活动最开心的事,束业鑫说,每天卖完报纸后回家数钱,把挣的钱都放在储蓄罐里,到现在已经挣了近百元,现在都沉甸甸了,一直舍不得花。

“我要把钱都存起来,等哪位小朋友需要帮助的时候,我自己就可以帮助他,不用向父母要钱了。”束业鑫骄傲地对记者说。

半小时就卖了50份报纸

儿子变得更聪明更懂事

在得知“九龙家电杯”暑期营销秀的活动后,我便跟儿子商量,给他报了名。他说,自己很有信心通过此次活来锻炼自己。

经过观察,儿子把卖报的地点定在了秀水城,每天6:30起床,去公园领报,在秀水城开门之前准时赶到,风雨无阻。一开始儿子每天订25份的销售量,后来几天逐渐增加,30份、40份、50份,我惊异于儿子销售量的迅速攀升。

每天看着儿子很辛苦,我有些于心不忍。一天早上闹铃响后,儿子还睡得很香,我没忍心叫醒他。过了一会儿,他醒后就急匆匆地往外跑,边跑边喊,我的老客户还等着我呢!原来,儿子经过坚持不懈地努力,在秀水城结交了一批“朋友式”客户。对于天天看报的叔叔阿姨,他天天按时送到报纸,偶尔还会和他们交流一下对某篇文章或话题的看法;对于不习惯买

报的叔叔阿姨,儿子同样天天真诚问候,并且将每天最新的内容介绍给他们,后来他们也主动买起报纸。

刚去秀水城时,只有儿子自己卖报,后来卖报人逐渐增加,变成了几位小朋友。令我惊异的是,儿子的卖报数量非但没有减少,卖报的速度反而越来越快。后来,50份报纸半小时就卖完,他的一位客户说,买他的报纸,看他来卖报成为每天不可缺少的事情。

营销的最高境界就是能和客户做朋友,儿子凭着他的执着与真诚做到了这一点。他说,在活动中,体会到了劳动的辛苦,以后要更加努力学习,而且明年暑假还要参加这个活动。听着儿子的话语,我内心的喜悦无以言表,感谢“九龙家电杯”暑期营销秀这个活动,让儿子变得更加聪明和懂事!

闫凌云妈妈 武娜



边避雨边卖报

8日上午,一场大雨没阻碍小选手们卖报的热情,小报童们如期来到济宁人民公园领报纸。几位市民在人民公园东门口避雨,一位小报童边避雨边卖报,2分钟就卖出去了5份。 本报记者 范少伟 摄

九龙杯暑期营销秀排行榜(7月19日-8月8日)

名次	姓名	销售份数
1	周智睿	4300
2	李镇良	3540
3	黄小坤	3200
4	张旭震	2470
5	张凡煦	2390

名次	姓名	销售份数
6	秦冉	2100
7	李晓宇	1465
8	肖玉寒	1450
9	马昊天	1140
10	董佑文	1080